

**STRATEGI PEMASARAN *ONLINE* DALAM MEMPERTAHANKAN
VOLUME PENJUALAN
(STUDI PADA CELAK TARIM DI “RIZQUNAA OLSHOP” KEDIRI)**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh

Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



Oleh:

ELLYANNA MU'AROFATUL JANNAH

9.313.163.18

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2025

**STRATEGI PEMASARAN *ONLINE* DALAM MEMPERTAHANKAN
VOLUME PENJUALAN
(STUDI PADA CELAK TARIM DI “RIZQUNAA OLSHOP” KEDIRI)**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Institut Agama Islam Negeri Kediri Untuk Memenuhi Salah
Satu Persyaratan Dalam Menyelesaikan Program Sarjana

Oleh:

ELLYANNA MU'AROFATUL JANNAH

9.313.163.18

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) KEDIRI**

2025

HALAMAN PERSETUJUAN

STRATEGI PEMASARAN *ONLINE* DALAM MEMPERTAHANKAN

VOLUME PENJUALAN

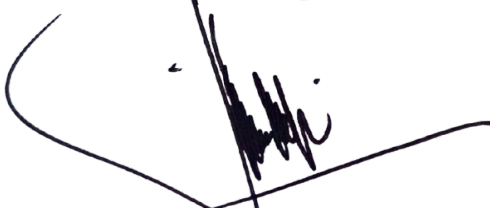
(STUDI PADA CELAK TARIM DI “RIZQUNAA OLSHOP” KEDIRI)

ELLYANNA MU'AROFATUL JANNAH

9.313.163.18

Disetujui Oleh:

Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM
NIP. 196910252003121001

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M. Pd.
NIP. 198204072023212026

NOTA DINAS

Kediri, 15 Mei 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Memenuhi permintaan Bapak Dekan untuk membimbing penyusunan Skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini:

Nama : Ellyanna Mu'arofatul Jannah
NIM : 9313.161.18
Judul : Strategi Pemasaran *Online* Dalam Mempertahankan Volume Penjualan (Studi Pada Celak Tarim Di “Rizqunaa Olshop” Kediri)

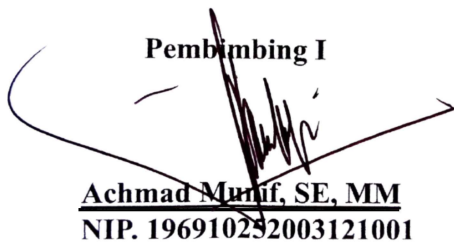
Setelah diperbaiki materi dan susunannya, kami berpendapat bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat sebagai kelengkapan ujian akhir Sarjana Strata Satu (S-1).

Bersama ini terlampir satu berkas naskah skripsinya, dengan harapan dalam waktu yang telah ditentukan dapat diajukan dalam Sidang Munaqasah.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan banyak terimakasih.

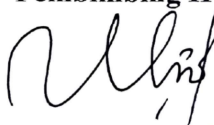
Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Achmad Munif, SE, MM
NIP. 196910292003121001

Pembimbing II



Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M. Pd.
NIP. 198204072023212026

NOTA PEMBIMBING

Kediri, 15 Mei 2025

Lampiran : 4 (empat) berkas
Hal : Bimbingan Skripsi
Kepada
Yth. Bapak Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri
Di Jl. Sunan Ampel No. 07 Ngronggo Kediri

Assalamualaikum Wr. Wb.

Bersama ini saya kirimkan berkas skripsi mahasiswa:

Nama : Ellyanna Mu'arofatul Jannah
NIM : 9313.161.18
Judul : Strategi Pemasaran *Online* Dalam Mempertahankan Volume Penjualan (Studi Pada Celak Tarim Di "Rizqunaa Olshop" Kediri)

Setelah diperbaiki materi dan susunannya, sesuai dengan beberapa petunjuk dan tuntutan yang telah diberikan dalam Sidang Munaqasah yang dilaksanakan pada tanggal 17 Juni 2025 kami menerima dan menyetujui hasil perbaikannya.

Demikian agar maklum dan atas kesediaan Bapak, kami ucapkan banyak terimakasih.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

Pembimbing I


Achmad Murni, SE, MM
NIP. 196910252003121001

Pembimbing II


Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M. Pd.
NIP. 198204072023212026

HALAMAN PENGESAHAN

**STRATEGI PEMASARAN *ONLINE* DALAM MEMPERTAHANKAN
VOLUME PENJUALAN
(STUDI PADA CELAK TARIM DI “RIZQUNAA OLSHOP” KEDIRI)**

**ELLYANNA MU'AROFATUL JANNAH
9.313.163.18**

Telah diujikan di depan Sidang Munaqosah Institut Agama Islam Negeri (IAIN)
Kediri pada tanggal 17 Juni 2025
Tim Penguji,

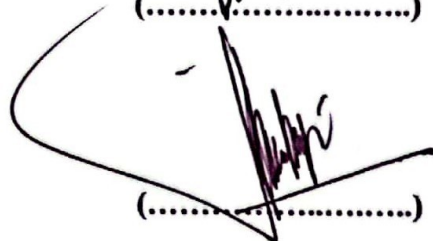
1. Penguji Utama

**Suprihantosa Sugiarto, SEI, M.H
NIP. 199112282019031003**


(.....)

2. Penguji 1

**Achmad Munif, SE, M.M
NIP. 196910252003121001**


(.....)

3. Penguji 2

**Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M. Pd.
NIP. 198204072023212026**


(.....)

Kediri, 27 Juni 2025

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri



**Dr. H. Inam Annas Mushlihin, MHI
NIP. 197501011998031002**

HALAMAN MOTTO

وَإِن تَيْسَ لِلْإِنْسَانِ إِلَّا مَا سَعَى ﴿٣٩﴾

“Dan Bahwasanya Seorang Manusia Tiada Memperoleh
Selain Apa Yang Telah Diusahakannya”
(QS. An-Najm: 39)

TIDAK SEMUA USAHA ITU DIPERMUDAH,
TAPI SEMUA YANG BERUSAHA PASTI AKAN BERBUAH.
(@RANTIGUSTIRA03)

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ellyanna Mu'arofatul Jannah

NIM : 931316318

Program Studi : Ekonomi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang saya tulis ini benar-benar tulisan saya dan bukan merupakan plagiasi kecuali bagian tambahan yang menjadi rujukan peneliti.

Jika dikemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas penelitian dengan bukti yang konkrit bahwa saya melakukan plagiasi, baik sebagian atau keseluruhan tulisan, maka saya siap menerima sanksi berdasarkan aturan yang berlaku di Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Kediri.

Kediri, 15 Mei 2025



Ellyanna Mu'arofatul J.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah dengan penuh rasa syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan ridho-Nya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Pada kesempatan ini dengan ketulusan hati, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua ku tercinta dan adikku tersayang, yang senantiasa memberikan bantuan maupun dukungan penuh kepada saya baik doa semangat, tenaga, serta kasih sayang yang tiada henti dalam setiap langkah saya.
2. Diri sendiri yang tidak menyerah dan tetap berusaha melakukan yang terbaik.
3. Dosen pembimbing yang terhormat Bapak Achmad Munif, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing I dan Ibu Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd. selaku dosen pembimbing II yang telah dengan sabar untuk membimbing, mengarahkan, dan memberikan masukan yang berharga kepada penulis hingga skripsi ini dapat terselesaikan.
4. Kak Ladaina selaku *owner* (pemilik) yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian di Rizqunaa Olshop hingga terselesaikannya skripsi ini.
5. Kepada sahabat dan teman-temanku yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah menyemangati dan memotivasi penulis untuk tetap berjuang dalam mengerjakan tugas akhir ini hingga selesai.

ABSTRAK

ELLYANNA MU'AROFATUL JANNAH. Dosen Pembimbing (1) Achmad Munif, S.E., M.M. dan Dosen Pembimbing (2) Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M. Pd. Strategi Pemasaran *Online* Dalam Mempertahankan Volume Penjualan (Studi Pada Celak Tarim di “Rizqunaa Olshop” Kediri). Skripsi, Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Kediri, 2025.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran *Online*, Volume Penjualan, Celak Tarim

Strategi pemasaran *online* berperan penting dalam menjaga kelangsungan usaha di tengah ketatnya persaingan bisnis digital. Rizqunaa Olshop, sebuah usaha yang memasarkan produk kosmetik Celak Tarim secara *online*, mengalami fluktuasi pada periode 2020 hingga 2024. Penjualan menunjukkan tren peningkatan pada 2020–2021, namun sempat menurun pada 2022 akibat ketatnya persaingan dan kendala pada stok barang. Meski demikian, melalui upaya pemasaran *online* yang berkelanjutan, Rizqunaa Olshop mampu mempertahankan volume penjualannya pada 2023 dan 2024. Penelitian ini bertujuan untuk menjelaskan strategi pemasaran *online* yang diterapkan Rizqunaa Olshop dalam mempertahankan volume penjualan Celak Tarim.

Pada penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini adalah *Owner* (pemilik), Admin *Packing*, dan Konsumen di Rizqunaa Olshop. Sementara teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) Strategi pemasaran *online* Celak Tarim di Rizqunaa Olshop mengacu pada bauran pemasaran (*marketing mix*) mencakup produk, harga, promosi, dan tempat atau saluran distribusi, meliputi penyajian visual yang menarik dan informatif dengan menekankan kualitas produk, pengemasan rapi, pelayanan responsif, harga fleksibel dan terjangkau baik eceran maupun grosir, dan pemberian diskon, promosi di Instagram dengan konten interaktif, pemanfaatan fitur Instagram, dan *endorsement* selebgram lokal, serta distribusi melalui pemanfaatan WhatsApp, Shopee, dan TikTok Shop. Pendekatan terpadu ini menarik minat beli, menumbuhkan kepercayaan, dan loyalitas konsumen (2) Penerapan strategi pemasaran *online* dalam mempertahankan volume penjualan Celak Tarim selama 2020 di Rizqunaa Olshop dilakukan melalui pemasaran media sosial, *influencer*, dan konten secara berkelanjutan efektif membangun citra produk menjangkau audiens luas, dan menjaga penjualan tetap stabil, meskipun terjadi fluktuasi pasar. Adanya faktor seperti tren pasar, kualitas produk, harga, promosi, saluran distribusi, dan layanan konsumen turut mendorong pembelian ulang sehingga membantu mempertahankan volume penjualan selama periode tahun 2020 hingga 2024.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas seluruh rahmat, taufik, dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “*Strategi Pemasaran Online Dalam Mempertahankan Volume Penjualan (Studi Pada Celak Tarim di “Rizqunaa Olshop” Kediri)*”.

Dalam proses penulisan skripsi ini, tentunya penulis memperoleh banyak bantuan, bimbingan, serta motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala bentuk dukungan yang telah diberikan. Ucapan terima kasih penulis sampaikan terutama kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Wahidul Anam, M.Ag., selaku Rektor IAIN Kediri.
2. Bapak Dr. H. Imam Annas Mushlihin, M.H.I, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri.
3. Ibu Nuril Hidayati S.Fil.I., M.Hum., selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Kediri.
4. Bapak Achmad Munif, S.E., M.M. dan Ibu Ulin Ni'mah Rodliya Ulfah, M.Pd., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya dan dengan sabar memberikan arahan serta bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Kediri yang dengan tulus, sabar dan ikhlas dalam memberikan ilmu pengetahuan serta nasihat selama masa perkuliahan.
6. *Owner* (pemilik) Rizqunaa Olshop yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian ini.

7. Teman-teman seperjuangan prodi Ekonomi Syariah angkatan 2018 atas kebersamaannya yang begitu berarti dan telah menemani selama masa-masa perkuliahan.
8. Seluruh pihak yang memberikan dukungan serta kontribusi secara langsung maupun tidak langsung dalam proses penyusunan skripsi ini, yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki banyak kekurangan. Maka dalam hal ini, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan karya ilmiah ini. Dan semoga skripsi ini dapat memberikan sedikit wawasan dan manfaat baik pembacanya.

Kediri, 15 Mei 2025



Ellyanna Mu'arafatul J.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
NOTA DINAS	iii
NOTA PEMBIMBING.....	iv
HALAMAN PENGESAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO	vi
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
ABSTRAK	ix
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian.....	8
C. Tujuan Penelitian.....	8
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Telaah Pustaka.....	9
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Strategi Pemasaran <i>Online</i>	16
B. Volume Penjualan.....	29
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Dan Pendekatan Penelitian.....	34
B. Kehadiran Peneliti.....	35
C. Lokasi Penelitian.....	35
D. Sumber Data.....	35

E. Pengumpulan Data	36
F. Teknik Analisis Data	37
G. Pengecekan Keabsahan Data.....	38
H. Tahap-Tahap Penelitian	40
BAB IV PAPARAN DATA DAN TEMUAN PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	41
1. Sejarah Rizqunaa Olshop Kediri	41
2. Logo Celak Tarim.....	43
3. Peran dan Tugas di Rizqunaa Olshop	43
4. Media Pemasaran <i>Online</i> di Rizqunaa Olshop.....	44
B. Paparan Data	44
C. Temuan Penelitian	57
BAB V PEMBAHASAN	
A. Strategi Pemasaran <i>Online</i> pada Celak Tarim yang Diterapkan di Rizqunaa Olshop Kediri	59
B. Strategi Pemasaran <i>Online</i> Dalam Mempertahankan Volume Penjualan pada Celak Tarim di Rizqunaa Olshop Kediri	66
BAB VI PENUTUP	
A. Kesimpulan	74
B. Saran.....	75
DAFTAR PUSTAKA.....	76
LAMPIRAN-LAMPIRAN	79

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Daftar Toko <i>Online Shop</i> Celak Tarim di Instagram dan Shopee	5
Tabel 1.2	Volume Penjualan Celak Tarim di Rizqunaa Olshop Periode 2020-2024	6
Tabel 4.1	Media Pemasaran <i>Online</i> Rizqunaa Olshop Kediri.....	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Produk Celak Tarim di Rizqunaa Olshop.....	3
Gambar 4.1	Logo Rizqunaa Olshop.....	43
Gambar 5.1	Grafik Volume Penjualan Celak Tarim di Rizqunaa Olshop Periode 2020-2024	66

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Wawancara.....	80
Lampiran 2	Surat Izin Penelitian.....	82
Lampiran 3	Surat Balasan Rizqunaa Olshop	83
Lampiran 4	Dokumentasi.....	84
Lampiran 5	Bukti Konsultasi Dosen Pembimbing.....	88
Lampiran 6	Daftar Riwayat Hidup.....	90